

สารบัญ

Part 1

ชอบไอเดียของคุณใช่ไหม ฉีกมันทิ้งซะ	17
มหัศจรรย์ของการพลิกมุมมอง	18
Old Power vs. New Power	20
บทเรียนจากศึกมหากาพย์ Ford v Ferrari	24
อยากให้ลูกค้าพอใจ ต้องเปลี่ยนแปลงในทุกระดับ	30
ประวัติศาสตร์แห่งความกล้าหาญ	34
ศาสตร์และศิลป์แห่งการพรีเซนต์	42
การมาของควอนตัมคอมพิวเตอร์ที่วุ่นวายแค่ไหน	46
เรียนรู้แบบ 70-20-10 สำคัญอย่างไร	54
“ชอบไอเดียของคุณใช่ไหม...ฉีกมันทิ้งซะ”	60
อาคารบ้านสามเหลี่ยม	64

Smart Failure vs. Stupid Failure : ไม่ใช่ทุก 72

ความล้มเหลวจะนำไปสู่ความสำเร็จ

กระแสเงินสด - กระแสเลือดของธุรกิจ 78

Prototype อย่างเข้าใจ 84

เวลามันใช่หรือยัง 90

Part 2

เพราะเราเป็นโค้ชของใครบางคนเสมอ 95

10 พฤติกรรมที่ผู้นำต้องมี 96

Imposter Syndrome : ยิ่งสำเร็จยิ่งมีโอกาสเป็น? 102

ผู้นำยุคใหม่ต้อง Reskill เป็น 108

เพราะเราเป็นโค้ชของใครบางคนเสมอ 114

ความสำคัญของบทสนทนา 120

น้ำจืด น้ำเค็ม 128

Part 3

คุณกำลังเล่าเรื่องอะไรให้ตัวเองฟัง

131

ความสำเร็จไม่สำเร็จรูป

132

คุณมีไม้บรรทัดกี่อัน

136

สร้าง 20 ปี ทำลาย 5 นาที

140

ต้องอยู่ให้ถูกที่

144

คุณกำลังเล่าเรื่องอะไรให้ตัวเองฟัง

148

Restart / On-Off / Format

154

เรียนเพื่อหยุด

156

รักษาสมดุลคือกุญแจสู่ความมั่งคั่ง

160

พูดในสิ่งที่เราเชื่อว่าถูกต้อง

166

เราอ่านแค่เรื่องย่อแทนอ่านหนังสือทั้งเล่มดีไหม

170

คิดแบบ Self-made Millionaire

174

ทำอย่างไรเมื่อไม่ยอมพูดเรื่องที่ควรพูด

182

Part 4

ฝันได้... ก็วิ่งได้	187
---------------------	-----

ถ้ามันไม่ทำท่าย มันทันก็ไม่เปลี่ยนคุณ	188
ฝันได้... ก็วิ่งได้	194
เครื่องมือใช้ชีวิต	200
อยากชีวิตดี ต้องนอนให้เป็น	206
หาหลักฐานให้เจอ	214
ทำไมคนเราถึงต้องการรูทีน	218

Part 5

ความสัมพันธ์ - ความสำคัญ	225
--------------------------	-----

คำสารภาพของคนทำงาน	226
ทำงานกับครอบครัว ยากแต่สำเร็จได้	234
เด็กสมัยนั้น เด็กสมัยนี้	242
Emotional Labor ความเครียดที่ซุกซ่อนอยู่	246
ความสำเร็จก็ต้องบริหาร	252
ความสัมพันธ์ - ความสำคัญ	258